



UNIUNEA EUROPEANĂ  
FONDUL EUROPEAN PENTRU  
DEZVOLTARE REGIONALĂ  
INVESTIM ÎN VIITORUL TĂU!



GUVERNUL ROMÂNIEI



“JobEase за жени—Повишаване на потенциала на жените да  
намерят работно място в рамката на региона CBC RO-BG”,  
код на проекта 16.4.2.089  
РАБОТНА СРЕЩА  
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО



Asociația pentru Dezvoltare  
Durabilă Slatina



[www.interregrobg.eu](http://www.interregrobg.eu)



# Какво са предприемачеството и предприемачът?

## Предприемачеството

е процес на създаване на нов бизнес, който ще предложи стоки на клиенти и ще донесе печалба. Основната роля в предприемачеството играе предприемачът (бизнесменът).

# Какво са предприемачеството и предприемачът?

## Предприемачът

е лице, което е готово да поеме рискове (опасностите) и отдели усилия и време, за да започне свой бизнес. Неговият бизнес може да е свързан с производството на определен продукт или да се занимава с търговия или да предоставя услуги.

Може да бъде бизнес във физическа среда, но може да бъде и интернет бизнес, форма на електронна търговия (или електронни услуги).

# Защо да бъдеш предприемач?

Успешният предприемач трябва да може да познава възможностите, да насърчава иновациите и да поема риск.

Процесът не е прост, но и предприемачеството има много предимства.

Съществуват **най-малко пет причини**, заради които дадено лице може да реши да се включи в предприемаческия процес, като поеме риск:

# МОТИВИ ЗА

## Лично удовлетворение

Предприемачът планира, организира и прилага на практика предизвикателната дейност, която го вдъхновява. Поради това учредяването на предприятието му е придружено от високо лично удовлетворение.

## Независимост

Предприемачът е собственик или работодател. Той избира клиентите, продуктите / услугите, които ще предлага.

# МОТИВИ ЗА

## Социален статус:

Един добър предприемач се радва на почит у другите.

## Пари:

Някои предприятия печелят достатъчно пари, за да оцелеят.

# Характеристики на личността

## Да издържат на трудностите и състоянието на несигурност.

Може би това е най-важният елемент от личността на предприемача, тъй като предприемачеството е обичайна ежедневна трудност и чести разочарования. Ако искате да станете предприемачи, е наложително да се изправяте пред препятствията – сякаш те са нещо, което трябва да преодолеете – и да не гледате на тях като на бариера, поставена пред вашите цели. И нещо друго: предприемачеството не е състезание на 100 m. Това е маратон, чиято продължителност е често пъти човешки живот.

**Визия - цели:** Успешният предприемач има визия и може да си постави цели, които той/тя лично се ангажира да следва. Чрез този процес, освен успеха, той също получава лично удовлетворение.

# Характеристики на личността

## Поемането на рискове

Добрият предприемач може да поеме риск, когато е необходимо, но първо преценява възможностите и заплахите в трудна ситуация.

## Креативност

Добрият предприемач действа мъдро, на специализирани пазарни сегменти или посреща нуждите на потребителите, които не са били обхванати от неговата конкуренция чрез нови продукти/услуги.



# Характеристики на личността

## Пълна ангажираност

Много работа, енергия и фокус върху поставените цели са основните характеристики на един добър предприемач.

# Една „добра бизнес идея“ е достатъчна за започването на бизнес?

Ако сте решили да създадете собствен бизнес, трябва да отделите време и енергия, за да развиете идеята си.

Едно от най-големите предимства на идеята да станете предприемач е, че ще се занимавате с нещо, което ще ви ентусиазира.

Следователно трябва да сте в състояние да разпознаете оригинална идея и да започнете дейност, която ще доведе до продукт (или услуга), за който клиентите ви ще са готови да платят .

# Оценете вашата идея

Разработването на една идея е само началото.

Това ще се превърне в практика.

За да се гарантира успехът на вашата идея, на практика трябва да я оцените. И тъй като ние невинаги сме най-добрите съдии на собствените си идеи, не трябва да се колебаем да помолите за помощ хора, на чието мнение разчитате. Помолете ги да бъдат честни и да не се колебаят да бъдат критични.

# ПЪРВОНАЧАЛНИ ВЪПРОСИ

- Какъв е вашият продукт (или услуга)?
- 
- Кой ще го купи?
- 
- Къде ще устроите вашия бизнес?
- 
- Как ще привлечате клиенти?
- 
- Коя ще бъде вашата конкуренция?
- 
- Каква трябва да бъде цената на вашия продукт или услуга?
- 
- От какви съвети се нуждаете и от кого трябва да поискате помощ?

# НЕДОСТАТЪЦИ

- Възможно е да работите повече часове, отколкото при редовен работен график;
- Доходът ви невинаги е гарантиран и редовен в сравнение със заплатата, която сте получавали когато сте работили за някой друг;
- Необходимостта да успеете;
- Стрес;
- Финансов риск;
- Жертви (например по-малко време, прекарано със семейството, понякога дори финансови жертви, за да успеете);
- Отговорност (има много отговорности и роли, които трябва да поемете);
- По-голямо внимание на законодателството и свързаната с него документация
- Риск от загуба на инвестиции;

# ПРЕГЛЕД НА ПРЕДИМСТВАТА

- Вие сте си шеф и държите бъдещето си под контрол;
- Свободата да избирате (например можете да изберете работното си време, служителите си и т.н.).
- Повече възможности за вземане на решения;
- Повече възможности за повишаване на вашия талант, квалификация, знания и креативност;
- Финансови възнаграждения (например доходи, печалба и данъчни ползи);
- Сигурност на работното място (вие създавате работното си място);
- По-малко рутина;
- Лично удовлетворение/себеуважение, лична реализация.